

2023年银行网点主任述职报告 银行网点主任述职报告(大全5篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

银行网点主任述职报告篇一

根据组织安排，我在农行xxx支行工作5月后，调整到xxx营业部，本人以州分行党委在年初工作会议精神指导下，以“固基、强本、创优、增效”八字工作方针为主线，协手合作、同结共进，取得的优秀的成绩，现在我将一年来所做的工作向大家汇报如下：

一、主要经营业绩：

1、核心存款。截止12月31日营业部各项存款余额为10260万元，较上年增长23263万元：其中对公余额为42548万元，较上年增长12500万元，完成全年任务250%；储蓄余额为60055万元，较上年增长10600万元，完成全年任务的180%。

2、中间业务完成674万元,完成计划任务的105%；出售黄金克；全年发ic社保卡29176张□ic标准卡8692张、其中ic钻石卡1张□ic白金卡32张□ic金卡546张。

二、主要工作措施及成效。

（一）是拿措施、定办法，为20xx年各项工作的顺利完成打好基础。根据不同时段及任务完成情况分别制定《营业部员工激励方案》、《营业部20xx年度员工任务分配及考核办法》，《营业部20xx年度员工奖罚办法》，拿出具体办法和措施，明确目标和职责。二是按照内生动力机制要求，以多

种形式，宣传和引导员工，提升员工工作积极性。教育和引导广大员以绩效考核为导向，提升“自己对自己负责”的认知度。

（二）、牢固树立“存款立行”的思路不动摇，把“抓存款”工作为重点工作来推进。随着我行各项业务多元化发展，产品种类越来越多，我们并没有眉毛、胡子一把抓，而是在重点做好我行核心业务的同时全面发展各项业务，尽可能地做出更多的亮点，我与营业部全体员工群策群力、共同努力全面发展各项业务。

储蓄存款自下半年开始始终保持稳步增长的良好态势，为做好储蓄存款工作我们采取了以下几点措施：（1）重点做好客户分层营销的工作，中高端客户的维护和发展，我营业部现有vip客户1986户较上年增加近600户，新增存款5600万元左右，新增理财1000万，新增基金400万元，我们将客户按资金多少分成了不同层次，从主任到员工每人都有不同的客户去维护和关注。（2）做与上级部门的沟通，与市支行主管业务的领导紧密联系，从公司客户中挖掘出给个人付款频率较高、额度较大账户，从源头截留付给个人的如工程款等，（3）大力争取代发工资业务，同时做好社保卡的服务和相关的绑定营销工作。（4）有利利用机关部门包点行动和市支行个贷中心任务的落实，在很大程度上保持和提升了储蓄存款业务的时点和日均数。

公司存款的营销在下半年从主抓单位财务人员的再次深挖，改变营业部大户存款少，存款结构单一状况，仅对公理财一项，从20xx年的零余额到20xx年底4亿多的发生额。目前营业部有386个账户，其中今年新增40户，有效账户新增数量也排名前列，另一方面做好对客户的分层营销工作，不同资金量的客户，由支行从支行行长、客户经理到员工分层去维护，对存量客户的维护做到了户户有人关心和挖潜，将存量客户和潜力客户的营销紧密结合起来，争取在今后的营销业务中有越来越好的效果。

（三）每个季度最少和每位员工谈话一次，这一工作方法已坚持了三年，内容包括家庭，生活，工作的方方面面，对青年员工重点谈他们对于自己未来的工作规划是否有行之有效的工作计划，从生活到工作中做到细致和关怀，发现有情绪不稳定的员工及时与之沟通，了解情况尽我最大的努力帮助解决问题，这样做的优点是了解你的员工的思想，把一个团队做成像一个家庭一样和睦，营业部员工是一个竞争不失互助，有压力不失斗志的团队。大家有什么事都会及时与我交流，我们的团队是一个奋发向上，共同勉励的优秀集体。

三、存在的问题和不足：

1、对公账户现有效账户率较低，新增对公账户虽然逐年递增，但因我存量对公客户有较多长期不动户或不常发生的个体经营账户，另一方面又缺少行政事业单位账户和优质的中、大型企业，对公存款结构存在较明显不合理现象，有待于进一步改进。

2、要将内控合规与案工作常抓不懈，防范风险督决违规。

3、柜面因人员紧张，员工压力较大的气氛不活跃问题，有待本人尽最大努力去缓解。

相信“众人拾柴火焰高”20xx年营业部会在州分行党委的正确领导和市支行指引下，努力拼搏、群策群力，工作更上一层楼。

不足之处请大家指正。

银行网点主任述职报告篇二

根据组织安排，我在农行xxx支行工作5月后，调整到xxx营业部，本人以州分行党委在年初工作会议精神指导下，以“固基、强本、创优、增效”八字工作方针为主线，协手合作、同结共进，取得的优秀的成绩，现在我将一年来所做的工作

向大家汇报如下：

一、主要经营业绩：

1、核心存款。截止12月31日营业部各项存款余额为10260万元，较上年增长23263万元：其中对公余额为42548万元，较上年增长12500万元，完成全年任务250%；储蓄余额为60055万元，较上年增长10600万元，完成全年任务的180%。

2、中间业务完成674万元,完成计划任务的105%；出售黄金克；全年发ic社保卡29176张□ic标准卡8692张、其中ic钻石卡1张□ic白金卡32张□ic金卡546张。

二、主要工作措施及成效。

（一）是拿措施、定办法，为20xx年各项工作的顺利完成打好基础。根据不同时段及任务完成情况分别制定《营业部员工激励方案》、《营业部20xx年度员工任务分配及考核办法》，《营业部20xx年度员工奖罚办法》，拿出具体办法和措施，明确目标和职责。二是按照内生动力机制要求，以多种形式，宣传和引导员工，提升员工工作积极性。教育和引导广大员以绩效考核为导向，提升“自己对自己负责”的认知度。

（二）、牢固树立“存款立行”的思路不动摇，把“抓存款”工作作为重点工作来推进。随着我行各项业务多元化发展，产品种类越来越多，我们并没有眉毛、胡子一把抓，而是在重点做好我行核心业务的同时全面发展各项业务，尽可能地做出更多的亮点，我与营业部全体员工群策群力、共同努力全面发展各项业务。

储蓄存款自下半年开始始终保持稳步增长的良好态势，为做好储蓄存款工作我们采取了以下几点措施：（1）重点做好客户分层营销的工作,中高端客户的维护和发展，我营业部现

有vip客户1986户较上年增加近600户，新增存款5600万元左右，新增理财1000万，新增基金400万元，我们将客户按资金多少分成了不同层次，从主任到员工每人都有不同的客户去维护和关注。（2）做与上级部门的沟通，与市支行主管业务的领导紧密联系，从公司客户中挖掘出给个人付款频率较高、额度较大账户，从源头截留付给个人的如工程款等，（3）大力争取代发工资业务，同时做好社保卡的服务和相关的绑定营销工作。（4）有利利用机关部门包点行动和市支行个贷中心任务的落实，在很大程度上保持和提升了储蓄存款业务的时点和日均数。

公司存款的营销在下半年从主抓单位财务人员的再次深挖，改变营业部大户存款少，存款结构单一状况，仅对公理财一项，从20xx年的零余额到20xx年底4亿多的发生额。目前营业部有386个账户，其中今年新增40户，有效账户新增数量也排名前列，另一方面做好对客户的'分层营销工作，不同资金量的客户，由支行从支行行长、客户经理到员工分层去维护，对存量客户的维护做到了户户有人关心和挖潜，将存量客户和潜力客户的营销紧密结合起来，争取在今后的营销业务中有越来越好的效果。

（三）每个季度最少和每位员工谈话一次，这一工作方法已坚持了三年，内容包括家庭，生活，工作的方方面面，对青年员工重点谈他们对于自己未来的工作规划是否有行之有效的工作计划，从生活到工作中做到细致和关怀，发现有情绪不稳定的员工及时与之沟通，了解情况尽我最大的努力帮助解决问题，这样做的优点是了解你的员工的思想，把一个团队做成像一个家庭一样和睦，营业部员工是一个竞争不失互助，有压力不失斗志的团队。大家有什么事都会及时与我交流，我们的团队是一个奋发向上，共同勉励的优秀集体。

三、存在的问题和不足：

1、对公账户现有效账户率较低，新增对公账户虽然逐年递增，

但因我存量对公客户有较多长期不动户或不常发生的个体经营账户，另一方面又缺少行政事业单位账户和优质的中、大型企业，对公存款结构存在较明显不合理现象，有待于进一步改进。

2、要将内控合规与案工作常抓不懈，防范风险督决违规。

3、柜面因人员紧张，员工压力较大的气氛不活跃问题，有待本人尽最大努力去缓解。

相信“众人拾柴火焰高”20xx年营业部会在州分行党委的正确领导和市支行指引下，努力拼搏、群策群力，工作更上一层楼。

不足之处请大家指正。

银行网点主任述职报告篇三

回顾一年来的出纳工作，先是失误、还是失误，最后才有了小的成绩和经验。下面，我将出纳工作总结如下，敬请大家提出宝贵意见。

以前在公司是做会计工作的，出纳的业务没具体操作和实践过，总认为是“调虫小技”，不以为然，可就是抱着这种心态刚开始干出纳工作出现不少的失误，第一失误就是开具支票上的错误。

制度要求：开具支票必须字迹工整、无连笔、不能修改等。而我的正楷书法功底实在是太弱了，笔画不连，字就不会写；终于把支票抬头单位名称写工整了，盖银行预留印鉴时也是一门技巧，印鉴重压、重影、现象都会被银行退票，耽误工作。

基于上述业务需求，根据自己在软件公司的软件实施经验和电脑知识，为自己的岗位需求开发了excel系统的交行票据套

打系统，解决了在实际工作中出现的缺点问题，提高了工作效率。

由此可见，虚心的、积极的心态是干好一切工作的根本；学习和实践相互融合才能产出成果。在大学里，学习的知识不能用在具体解决问题上，空洞无味，就是因为没有问题摆在我们面前，成果都是面对一个一个具体问题而存在的。

在这期间，在财务和内勤上我作了如下具体工作。

- 1、严格按照财务制度的要求，办理费用报销，现金、支票的收付业务。
- 2、每月第八个工作日按时作好单位职工的薪金发放。
- 3、及时登记现金、银行存款日记帐。月末编制银行余额调节表。
- 4、起草财经公文、人事公文并及时发放、传阅、存档、保管。
- 5、监督人员考勤登记，办公饮用水的安排。
- 6、开具日常收款业务发票，并保管好空白发票和其它支票。
- 7、开发了excel平台票据套打系统。
- 8、填写地税申报表。
- 9、完成财务经理交待的工作。

出纳工作看似简单，做起来难，成绩的取得离不开单位领导的耐心教诲和无形的身教，一年的岗位实战练兵，使我的财务工作水平又向前推进了一步。知道了要作好出纳工作绝不可以用“轻松”来形容，绝非“雕虫小技”，它是经济工作

的第一线，财务收支的关口，占有重要的地位。

银行网点主任述职报告篇四

五年前，怀着对未来生活的美好向往，怀着对工作的无限憧憬，我成为了一名xx银行的普通员工，从那天起，在日复一日、年复一年迎来送往的平凡工作中，我不仅有对工作满腔热忱、更有颗追求完美的心，坚持不懈、韧劲十足地不断努力提高自己的专业技能和服务水平，以务实求真、一丝不苟的态度处理每一笔业务，以自然豁达、和善宽容的心境接待每一位客户，以团结互助、平和谦逊的姿态与领导同事一起为华夏银行的发展贡献自己的力量，从中我领略到了服务的魅力，体会到了什么叫“以客户为中心”的真正内涵，感受到了集体的温暖和力量，并以此得到了领导同事和客户的一致好评，银行从业人员工作总结。

我很庆幸自己能有这么好的工作环境和条件，同时也高标准严要求地给自己定下了工作目标：严格要求自己，不断提高自己的专业技能，不断扩充拓展自己的业务面，亲切快捷地为每一位顾客提供服务，成为一名基本功扎实、业务知识全面、服务规范从容的多面手。

几年来的实践也使我真正理解了服务的真谛，理解了服务的内涵，深知只有平时勤练技能和苦钻业务知识，才能熟练掌握服务的技能规程，提高自身分析和处理问题的能力，不断提高服务和水平，从而实现“准确、高效、快捷”的服务理念，增强客户的满意度和忠诚度，从而赢得客户的信任，进而在激烈的市场竞争中赢得更多更好的业务。

微笑，是自信的一种表示，是无声的语言，她传递着友好的信息，她是人们交往中最丰富、最有感染力、最有征服力的表情。柜台是银行的窗口，柜台员工的精神面貌代表着银行的水平和形象，微笑是员工心灵的窗口，是职业风范有效展示形式。只有发自内心的微笑，才能和客户进行最真诚有效

的沟通。

其实在每天的工作中，随时随地都面对着客户审视的目光，就好象是每天都要面对“考官”，我做到了多少，也就意味着“考官”能给我打多少印象分，也就意味着他将决定以怎样的态度对待我，客户对我的态度，实际就是我自己言行的一面镜子，不能去挑剔镜子的不好，而是要更多地反省镜子里的自己，哪里不够好，哪里需要改进。然而要使所有客户都对自己的示满意那是很难的一件事，但我知道除了每天着装整洁、文明用语、班前准备工作做充分外，微笑就是无坚不摧的利器，保持良好的心态，养成微笑的习惯，而且不仅仅是我自己微笑，更要让我们的客户微笑，这样就能让即使是初次到华夏银行办理业务的客户也感到亲切，在给别人带来快乐的同时，我自己也能从中得到快乐。

古语云：“工欲善其事，必先利其器”。银行网点的一线员工，没有过硬的业务技能，娴熟的操作技巧，就无法为客户提供完善快捷的服务，就干不好本职工作。在进入华夏银行之前我并不是从业人员，没有从事过类工作，银行工作对我来说是一片崭新的天空，所以我十分注重加强业务技能水平的学习和提高，深知技能是提高服务水平的基础，只有掌握熟练的业务技能，才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务；才能提高工作效率，赢得客户的信赖。

八小时工作之内很难有充足的时间练习技能，于是我利用中午休息时间、晚上、休息天抽空练，并坚持“缺什么，补什么”的原则，我以前打字速度不够快、准确率不够高，就坚持每天利用练十分钟，二十分钟，练打报纸、打书本，坚信有一天“铁棒能磨成针”。点钞工作没有捷径，只有做准每一个微细的规范动作，进行无数次的机械重复训练，做到心、口、手合一，这样才能提高速度和准确率。我深知抓紧一切时间，严格要求自己，养成长期学习的习惯，坚持不怕苦、不怕累、不怕繁的精神，才能练好技能。也只有把基本功练

好，才能提高办理业务的速度。

人们往往习惯于把服务理解为态度，即态度好就等于服务好。其实不然，服务有其更深刻的内涵，服务者必须具有良好的专业知识，遵纪守法的合规意识和善解心意、准确、快捷、高效的服务技能，而知识是提高服务能力的坚强保证。

良好的专业知识来源于平时的学习和日常的实践。我非常专注于将所学知识与实际工作的结合运用，在工作中学，在工作中提高，在工作中体会。抱着“博学、审问、慎思、明辩、笃行”的原则，做到在工作中多听、多学、多做、多想。

听师傅、领导的教导；学师傅处理业务时的操作技术；做业务时要特别谨慎，注意容易犯错的环节和细节，遇到难点和问题时立即向师傅请教，及时为客户解决，做到熟能生巧；做完业务后马上再想一想为什么这么做，有没有更好的方法，这样就会做细做精，越做越好。在学习中提高理论水平，在实践中积累实际经验。怀着求新、求变、求学的上进心，做到干一行、爱一行、钻一行、精一行。

我行地处家具市场，家具老板习惯于以现金结算往来，不能体会到大额现金的不性，而且有悖于人行关于加强大额现金管理的有关规定，于是，我利用所学知识及时向他们推介本地支付可选择开取本票，异地支付可选择异地电汇，方便又快捷，同时尽量开立单位结算账户办理相关结算往来。

银行的工作在时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我们跟紧形势努力改变自己，更好地规划自己的目标，学习新的知识，掌握新的技巧，适应不断变化的工作目标，提高服务质量，满足客户的需求。客户的需求对我既是一种压力，也是一种动力。我利用业余时间参加了专业专升本的学习，并于xx年顺利拿到了会计专业本科学历，用知识充实和武装自己，为服务技能的提高提供了坚强保证。

银行网点主任述职报告篇五

根据我行今年一年来会计结算工作的实际情况，明年的工作主要从三个方面着手：抓效劳、抓质量、抓素质，现就针对这三个方面制定我营业部在20xx年的工作思路。

1、我行一直提倡的“首问责任制”、“满时点效劳”、“站立效劳”、“三声效劳”我们将继续执行，并做到每个员工能耐心对待每个顾客，让客户满意。

2、随着金融业之间的竞争加剧，客户对银行的效劳要求越来越高，不单单在临柜效劳中更表达在我行的效劳品种上，除了继续做好公用事业费、税款、财政性收费、交通罚没款、航空代理等代理结算外，更要做好明年开通的高速公路联网收费业务、开放式基金收购业务、证券业务等多种效劳品种，提高我行的竞争能力。

3、主动加强与个人业务的联系，参与个人业务、熟悉个人业务以更好为客户效劳。虽然已经上了综合业务系统，但因为各种各样的原因还没有能做到真正的综合，是我营业部工作的一个欠缺。

4、以银行为课堂，明年我们将举办更多的银行结算方法讲座，增加人们的金融知识，让客户多了解银行，贴近银行从而融入到我行业务中。

5、继续做好电话银行、自助银行和网上银行的工作，并向优质客户推广使用网上银行业务。

1、催促科技部门对我营业部的电脑接口尽快更换，然后严格按照综合业务系统的要求实行事权划分，一岗一卡，一人一卡，增强制度执行的刚性，提高约束力。

2、进一步强化重要环节和重要岗位的内控外防，着重加强帐

户管理(确保我行开户单位的质量)和上门效劳。

3、进一步加强会计出纳制度，严格会计出纳制度的执行与检查，标准会计印章和空白重要凭证的使用和保管。

4、重点推行支付密码器的出售工作，保证银企结算资金的平安，进一步提高我行防范外来结算风险的手段。

5、标准业务操作流程，强化总会计日常检查制度以及时发现隐患，减少过失杜绝结算事故。

6、切实履行对分理处的业务指导与检查。

7、做好会计核算质量的定期考核工作。

1、把好进人用人关。银行业听着很美，其实充满竞争和风险，所以到我营业部需要有一定的心理素质和文化修养。在用人上以员工的能力且要能发挥员工潜能来确定适合的岗位，从而提高员工的积极性。

2、加强业务培训，这也是明年最紧迫的，现已将培训方案上报人事部门，准备对出纳制度、支付结算方法、综合业务系统会计制度、新会计科目等根底知识以及各种新兴业务进行培训。

3、在人员紧张的情况下仍要加强岗位练兵，除了参加明年的技术比武更为了提高员工的业务水平。

4、勤做员工的思想工作，关心鼓励员工，强化员工的心理素质。

5、有方案、有目的地进行岗位轮换，培养每一个员工从单一的操作向混合多能转变。